

拼多多无货源店群创业，精细化玩法运营教学，每月收入10万

产品名称	拼多多无货源店群创业，精细化玩法运营教学，每月收入10万
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	2980.00/套
规格参数	拼多多无货源:无货源教学
公司地址	河南省新乡市
联系电话	17630226817 17630226817

产品详情

拼多多无货源店群真的能赚到钱吗？月入十万真的可行吗？正所谓，没有实践就没有发言权，作为一个电商老司机，田发发的工作室17年年初成立，到现在手里20家店铺，单店流水过三千，全店月收益过十万轻轻松松。

创业对于很多人来说都是很有诱惑力的，比如有的朋友就打算通过开拼多多店铺去创业，但是在新手期的时候就想着去出单，那么问题来了，一般新手期多久就能顺利出单呢？我们要如何操作才能把新店做起来呢？

来讲下，咱们这种拼多多无货源店群模式：

相信已经拥有店铺的人都知道它的意思。无货源和传统店铺相比，不需要我们自己进货、囤货、发货等一系列的人工操作流程，它可以为我们省去租赁房子、打包快递、请美工、运营推广的一切费用。

无货源店铺类似于一件代发，就是采集全网货源，也就是说所有电商平台的商品，你都可以选择纳入自己的店铺中，在货源基础上合理加价，然后上传到我们的店铺中售卖，当顾客在我们店里下单后，我们就去上家（货源店铺）中下单，把收货地址写成顾客的，等待货源店铺发货即可。

店群顾名思义就是多开几家店铺，这样我们就能把产品进行大化竞争，而且出现的几率会非常大。不过可建议个人要在可操作范围内，一般5-10家。

店铺如何运营，选品要怎么做？

一、找准蓝海商品、抓住市场

蓝海商品是相对于“蓝海市场”，延伸出来对商品定义的名词，蓝海商品简单的来说就是卖的少、买的目前不多，后期预计会增长的商品。

在选品上我这边总结出了4种方法，根据店铺的自身情况，可以合理的应用。

1、技术流

2、直接搜，通过找同款，通过同款找同行，至少有10家以上同行销量大于10件，这个商品就是我们需要的商品。

3、通过自己店铺的商品交易数据，看7天或者30天内的销售情况，看销量好的商品，尽量多上些相关类目的商品，这些可以让店铺看起来更整洁。

4、多去逛逛淘宝，找自己看对眼的商品，然后看是否有同行、同行是否卖的好。如果有同行且卖的好，这种商品可以直接采集过来。也可以通过发现、有好货、爱逛街、每日好店的入口进去找商品。

二、制作标签。

这是经常被大家忽略的一点，一款商品能不能被买家看到，很大程度就取决于商品标签与人群标签是否重合，重合度有多高。标签往往与店铺流量挂钩，所以，在确定好产品词之后，我们可以用生意参谋搜索一下这些词，选择7天排序，就可以看到很多相关的词，然后我们找出对应产品的热搜词、飙升词、关联词等等，产品跟关键词的相关性，后把它们优化组合成多个标题就可以了。只有标签做得好，才能在平台上获得更多曝光率。

三、精细化店群。

我个人觉得泛滥的操作方法肯定不会长久，也会越来越难做，指不定什么时候又出新规则开始打压，泛滥操作法只有死路一条。目前安全有效的方法就是精细化操作。

目前平台对滥发信息、重复铺货都有着越来越明确的规定，按这个趋势，将会剔除掉一部分傻瓜式铺货的店铺，促使我们按照平台规则来精细化操作店群。

从选品，到标题，到上传，加价，每个环节制定严格的流程和标准，配合数据分析，逐步从零做起一个高产出的店铺。

四、改善店铺的数据

说白了就是提高店铺的转化率。而我们要做的就是不让店铺违规，扣你钱是小事，店铺降权、限流才是重要的。新手可以多注意上架、发货，售后，细节决定成败

另外就是多积累一些好评，想有些买家可能看到一条差评，就会关掉你家的页面，转脸去看其他家的，网上就是不缺卖同类商品的

五、寻找店铺有潜力的商品，然后打造成

新手上新产品是上架600-800件，持续一星期后，我们就开始沉淀，把流量高的商品留下，不好的商品下架，同时有潜力的就有展现。

六、多久能出单?

其实，拼多多新店多能做起来，这个主要还是要看店主的运营功底，还有一部分是运气，运营能力强的人或者经验丰富的人，很快就可以把店铺做起来。此外，运气也很重要，有的新人可能没有比别人做得好，但运气好就出单，当然对于小白来说，前期需要多学习，这样才能尽快将店铺做起来。

任何项目，都会有一个红利期，当这个项目的平台或者这个环境没有太大变动的时候，我们就应该抓住这个机遇，快速搞起，赚到我们该赚的桶金。小牛试刀，才小赚一笔。那么今年红利期的项目来了，那么你觉得还在找项目，又或者其他项目做的不温不火的时候，拼多多无货源店群就合适你了，只要你有网络基础，执行力足够。

机会是留给有准备的人的，我们只有下定决心并且坚持去做，我想我们一定能够做好。

就像是拼多多，没有人看它，但是人家确实做到上市了，所以不要说没有机会。

机会一直都在，只是你没有抓住。